ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. XXXIV SECTIO H 2000

Instytut Ekonomii Wydziału Ekonomicznego UMCS, Lublin

ANNA WAWRYSZUK

Factoring jako instrument zarządzania finansami przedsiębiorstwa

Factoring as an instrument of Managing the Finances of an Enterprise

Najważniejszymi celami w działalności przedsiębiorstwa są płynność, rentowność i pewność. W krótkim okresie celem priorytetowym jest utrzymanie płynności finansowej rozumianej jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Utrzymywanie płynności decyduje o istnieniu firmy na rynku, wpływa na jej reputację, wzbudza zaufanie u kontrahentów. Utrata płynności może doprowadzić do bankructwa przedsiębiorstwa, nawet jeśli wykazuje ono dodatnie wyniki finansowe. Realizacja pozostałych celów, tzn. osiągnięcie rentowności i pewności funkcjonowania staje się wówczas niemożliwe.

Poziom płynności w przedsiębiorstwie jest zdeterminowany wysokością i strukturą kapitału obrotowego. Kapitał obrotowy brutto stanowią aktywa bieżące (majątek obrotowy, rozliczenia międzyokresowe czynne), które są finansowane zobowiązaniami bieżącymi i częścią zobowiązań długoterminowych lub kapitałów własnych.[1] Aktywa bieżące, które są finansowane kapitałami stałymi (tzn. kapitałami własnymi lub długoterminowymi zobowiązaniami) określane są terminem kapitał obrotowy netto. Poziom kapitału obrotowego netto ustala się odejmując od aktywów bieżących krótkoterminowe źródła finansowania.

Utrzymywanie kapitału obrotowego na wysokim poziomie niesie ze sobą konieczność ponoszenia wysokich kosztów, zaś zbyt niski jego poziom grozi utratą płynności. Dlatego też decyzje dotyczące wielkości i struktury kapitału obrotowego nie mogą być podejmowane w sposób przypadkowy. Zarządzanie kapitałem obrotowym obejmuje ogół decyzji w zakresie:

[1] Por. M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 73 i n.

- zarządzania zapasami,
- zarządzania należnościami,
- zarządzania środkami pieniężnymi,
- zarządzania krótkoterminowymi źródłami finansowania.

Rozwój gospodarki rynkowej wymusza na podmiotach gospodarczych wykorzystywanie instrumentów, które służą optymalizacji decyzji podejmowanych w ramach wskazanych obszarów. W zakresie zarządzania krótkoterminowymi źródłami finansowania wykorzystywane są tradycyjne instrumenty, takie jak kredyt obrotowy, kredyt handlowy, ale również instrumenty nowe, czyli: emisja krótkoterminowych papierów dłużnych, sekurytyzacja wierzytelności. Jako nowy instrument krótkoterminowego finansowania dostaw towarów i usług uważany jest również factoring, który zaliczany jest do instrumentów zarządzania należnościami.

Istotną kwestią staje się zatem dobór właściwych narzędzi finansowania działalności przedsiębiorstwa. Podstawą podejmowania decyzji w tym obszarze powinien być rachunek ekonomiczny. Przedsiębiorstwo powinno zatem znać koszty i korzyści jakie wiążą się z każdym z tych instrumentów.

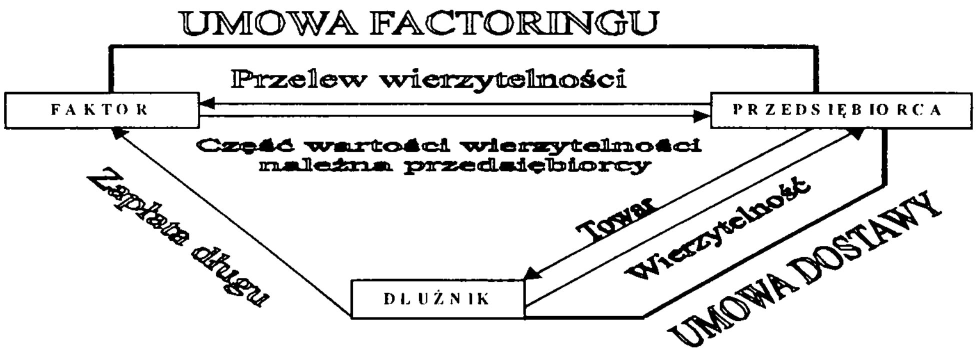
Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie najważniejszych aspektów związanych z usługą factoringu. W szczególności zaś jest on próbą dokonania oceny opłacalności factoringu. O ile w Polsce istnieją prawne przesłanki dla rozwoju factoringu, to przesłanki ekonomiczne nie zawsze są jeszcze dostrzegane.

DEFINICJA FACTORINGU

Factoring polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje (banki, spółki factoringowe) krótkoterminowych (najczęściej z terminem płatności do 210 dni) i bezspornych wierzytelności od dostawców przysługujących im z tytułu sprzedaży towarów i usług oraz świadczeniu dodatkowych usług na rzecz zbywcy wierzytelności. W umowie factoringu występują trzy podmioty: faktor, faktorant i dłużnik. Instytucja nabywająca wierzytelność nazywana jest faktorem, zaś zbywca wierzytelności to faktorant.

Przedstawiony schemat można zilustrować następującym przykładem:

Przedsiębiorstwo sprzedaje swojemu klientowi towary na kwotę 10 000 zł. Na wystawionej fakturze termin płatności wierzytelności upływa za 60 dni. Sprzedawca może oczekiwać na termin płatności wierzytelności, ale może też natychmiast zamienić swoją należność na gotówkę. W tym celu przedstawia swą wierzytelność do wykupu faktorowi. Faktor wypłaca faktorantowi środki pieniężne w kwocie 8500 zł. Faktor zatrzymał 1500 zł, z czego 1000 zł stanowi fundusz gwarancyjny, a 500 zł to koszty factoringu, które u faktoranta zostaną zaksięgowane jako koszty finansowe. Oprócz tego faktor będzie świadczył na rzecz faktoranta usługi dodatkowe. Po upływie 60 dni dłużnik spłaci wierzytelność faktorowi, ten zaś zwróci sprzedawcy fundusz gwarancyjny, czyli 1000 zł.



Źródło: M. Kobylański, Kredyt, leasing czy factoring, „Gazeta Prawna" – dodatek 1997, nr 58, s. 7.

Schemat 1. Schemat umowy factoringu
A scheme a factoring agreement

Umowa factoringu jest umową nie nazwaną. Oznacza to, że w prawie polskim, tzn. Kodeksie cywilnym [2] i w innych przepisach pozakodeksowych, nie istnieją wyraźne uregulowania dotyczące tego rodzaju umów.

Podstawę zawarcia umowy factoringu stanowi zawarta w art. 353 Kodeksu cywilnego zasada swobody umów. Prawna konstrukcja factoringu opiera się na instytucji cesji wierzytelności, o której mówią przepisy art. 509-516 K.c. Błędem jest jednak utożsamianie tych dwóch rodzajów umów. Podstawowe różnice miedzy nimi dotyczą [3]:

Po pierwsze, podmiotów zawierających umowę. W przypadku cesji wierzytelności podmiotami mogą być wszelkie osoby fizyczne, prawne, jak również jednostki nie posiadające osobowości prawnej. Umowa factoringu natomiast może być zawarta jedynie pomiędzy dostawcą towarów i/lub usług (bez względu na jego osobowość prawną) a wyspecjalizowaną instytucją factoringową.

Po drugie, przedmiotu umowy. Przedmiotem umowy cesji mogą być wszelkie wierzytelności powstałe na tle stosunków cywilno-prawnych. Factoring zaś dotyczy tylko wierzytelności spełniających określone warunki. Powinny to być przede wszystkim wierzytelności wynikające z umowy sprzedaży, dostawy dóbr lub świadczenia usług.[4]

---

[2] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.)

[3] Por. L Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, TNOiK, Toruń 1995, s. 11 i n.

[4] W obydwu przypadkach muszą to być jednak wierzytelności, których zbycie nie podlega żadnym ograniczeniom wynikającym z przepisów prawa, właściwości zobowiązania oraz zastrzeżeń umownych.

Po trzecie, funkcji gospodarczych i prawnych. W ramach umowy cesji dotychczasowy wierzyciel (cedent) przenosi przysługującą mu wierzytelność na drugą osobę (cesjonariusza) najczęściej w celu wyeliminowania istniejącego długu lub zabezpieczenia wierzytelności. Factoring służy jak najszybszemu odzyskaniu należności z tytułu umów dostawy, sprzedaży lub umów o świadczenie usług. Faktorant oprócz otrzymania środków pieniężnych przed terminem płatności, korzysta z usług świadczonych przez faktora. W umowie factoringu, instytucja factoringowa powinna zobowiązać się do świadczenia na rzecz faktoranta co najmniej dwóch dodatkowych usług. W przeciwnym wypadku jest to umowa cesji i w związku z tym powstaje obowiązek uregulowania odpowiednich opłat (np.: opłata skarbowa). Usługi te mogą obejmować[5]:

* inkaso należności,
* windykację należności,
* wykupywanie faktur na okres dłuższy, niż to wynika z terminu płatności wskazanego na fakturze (dodatkowe kredytowanie),
* ustalanie okresu tolerancji (okresu w trakcie którego zamiast odsetek karnych naliczane są odsetki umowne),
* okresowa ocena zdolności kredytowej dłużników,
* prowadzenie rozliczeń transakcji pomiędzy faktorantem i dłużnikiem oraz informowanie go o terminowości wywiązywania się dłużnika z płatności,
* kierowanie upomnień do opieszałych dłużników,
* zbieranie informacji i gromadzenie danych statystycznych o istotnym znaczeniu gospodarczym dla faktoranta,
* doradztwo prawne, ekonomiczne, podatkowe,
* opracowywanie projektów rozwoju faktoranta.

Pozostałe kwestie dotyczące umowy factoringu reguluje „Kodeks cywilny" w części dotyczącej umowy przelewu. Szczególne znaczenie dla uregulowania kwestii spornych dotyczących zawierania umów w factoringu międzynarodowym, miała uchwalona na konferencji dyplomatycznej w Ottawie w 1988 r. Konwencja.[6] Konwencja Ottawska szczegółowo określiła wymogi, które musi spełniać wierzytelność będąca przedmiotem umowy factoringu. Wierzytelność ta powinna pochodzić z umów sprzedaży, dostawy, umowy o usługi. Dodatkowo musi być spełniony następujący warunek: umowy te nie mogą dotyczyć sprzedaży rzeczy i usług przeznaczonych do użytku osobistego lub rodzinnego czynionego w ramach prowadzonego gospodarstwa domowego nabywcy.

W umowie factoringu, faktor powinien zobowiązać się do świadczenia co najmniej dwóch dodatkowych usług na rzecz faktoranta. Konwencja Ottawska wprowadziła również konieczność pisemnego poinformowania dłużnika o dokonaniu cesji wierzytelności.

[5] Por. P. Felis, *Factoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank" 1997, nr 11, s. 54.

[6] Konwencja Ottawska dotyczy również leasingu międzynarodowego.

Wprawdzie Polska nie jest stroną Konwencji o międzynarodowym factoringu, ale postanowienia w niej zawarte są istotne dla określenia miejsca factoringu w prawie polskim. Dla wielu podmiotów stanowi ona ważny punkt odniesienia.

FUNKCJE I RODZAJE FACTORINGU

Factoring pełni trzy zasadnicze funkcje[7]:

1. Funkcja finansowania polega na tym, że sprzedawca, dostawca lub usługodawca otrzymuje zapłatę za towary lub usługi przed terminem płatności. Otrzymana kwota jest pomniejszona o koszty związane z factoringiem. W zależności od szczegółowych postanowień umowy factoringu, funkcja ta może wyrażać się:

a) w zaliczkowaniu faktoranta,

b) w wyznaczaniu okresu tolerancji dłuższego niż wskazany na fakturze,

c) w kredytowaniu dłużnika.

2. Funkcja administracyjna wiąże się z wykonywaniem na rzecz faktoranta szeregu dodatkowych czynności usługowych związanych z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą.

3. Funkcja zabezpieczająca factoringu pozwala faktorantowi przenieść na instytucję factoringową ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika (odpowiedzialność del credere). Faktor może przejąć całość ryzyka (factoring pełny, właściwy) lub jego część (factoring mieszany). Funkcja ta nie występuje w przypadku factoringu niepełnego (niewłaściwego). W takim przypadku, jeśli dłużnik nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, faktorant musi zwrócić faktorowi pobrane środki pieniężne, w zamian za co otrzymuje wierzytelność.

Praktyka obrotu gospodarczego doprowadziła do powstania różnych form factoringu.

W ramach najbardziej popularnego podziału na factoring właściwy i niewłaściwy wyróżnia się szczególne postacie factoringu. W ramach factoringu właściwego wyróżnia się: factoring otwarty, factoring półotwarty, factoring tajny, meta factoring, factoring powierniczy, factoring eksportowy i międzynarodowy, factoring zmodyfikowany.[8]

Factoring otwarty (notyfikowany) charakteryzuje się tym, że dłużnik zostaje poinformowany o zawarciu umowy niezwłocznie po jej podpisaniu. Informacja zostaje przekazana przez faktora lub faktoranta, przy czym stroną najbardziej

---

[7] Por. M. Sierpińska, D. Wędzki, *op. cit.*, s. 194; K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo „BART", Warszawa 1997, s. 40-46.

[8] Por. K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i w praktyce*, Wydawnictwo „BART", Warszawa 1996, s. 19 – 26; L. Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, TNOiK, Toruń 1995, s. 44- 48; K. Kruczalak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1997, s. 33-41.

zainteresowaną powiadomieniem dłużnika jest faktor. W ten sposób faktor uzyskuje pewność, że dłużnik będzie spełniał świadczenie do jego rąk.

Factoring półotwarty polega na tym, że informacja o zawarciu umowy factoringu dociera do dłużnika w momencie wezwania go do zapłaty. Uzasadnieniem dla występowania tej formy factoringu jest często obawa faktorantów, iż zawarcie umowy factoringu może być traktowane jako przejaw ich słabości gospodarczej.

Factoring tajny ma miejsce wówczas, gdy dłużnik nie zostaje w ogóle poinformowany o istnieniu umowy factoringu. Swoją należność spełnia do rąk faktoranta, a ten otrzymane środki przekazuje faktorowi. Ta forma factoringu nie znajduje jednak szerszego zastosowania.

Istota **meta factoringu** sprowadza się do uczestnictwa w transakcji sprzedaży wierzytelności czwartego podmiotu. Jest nim bank obsługujący faktoranta, który nie występuje w roli rzeczywistego faktora. Bank ten utrzymuje kontakty z instytucją factoringową. Dostawca lub usługodawca przelewa wierzytelność na ten bank, ten następnie zawiera umowę factoringu z instytucją factoringową. Dzięki tej transakcji ryzyko wypłacalności dłużnika zostaje rozłożone między bank i faktora.

Factoring powierniczy jest formą factoringu, w ramach którego znaczną funkcję pełni bank faktoranta. Bank ten upoważnia instytucję factoringową do wykonywania określonych czynności na rzecz dostawcy lub usługodawcy w ramach umowy factoringu. Pomiędzy zbywcą towarów i usług a faktorem nie istnieją żadne stosunki prawne.

Rozwój **factoringu eksportowego i międzynarodowego** jest naturalną konsekwencją wzrostu znaczenia handlu międzynarodowego po drugiej wojnie światowej. Przedmiotem tego factoringu są należności eksporterów i przedsiębiorstw będących uczestnikami rynku międzynarodowego. W praktyce wykształciły się różne formy factoringu eksportowego:

1) eksporter przelewa swe wierzytelności na bank factoringowy, którego siedziba znajduje się w kraju importera (direct import factoring),

2) eksporter przelewa swe wierzytelności na bank factoringowy, którego siedziba znajduje się w kraju eksportera (direct eksport factoring),

3) eksporter przelewa swe wierzytelności na bank factoringowy, którego siedziba znajduje się w kraju eksportera, a ten zawiera umowę factoringu z bankiem factoringowym z kraju importera (two factor system).

Factoring zmodyfikowany polega na rezygnacji przez firmę factoringową z wykonywania dodatkowych czynności na rzecz faktoranta; ich wykonanie zostaje scedowane na faktoranta. Faktor zapewnia sobie jednak nadzór nad właściwym wykonaniem tychże zadań. Uzasadnieniem występowania tej formy factoringu jest to, że w praktyce wiele usług wykonywanych przez faktora stało się zbędnych. Nowoczesne metody elektronicznego opracowywania danych, powodują, że wykonywanie tych czynności przez faktoranta nie jest żadnym problemem.

W ramach factoringu niewłaściwego najczęściej występuje factoring otwarty i półotwarty; inne formy są rzadko spotykane. W zależności od sposobu przekazania środków faktorantowi, wyróżnia się factoring dyskontowy (przyspieszony), zaliczkowy (collection factoring) i wymagalnościowy. W factoringu dyskontowym, faktorant natychmiast po przedstawieniu faktur do wykupu, otrzymuje pełną kwotę pieniężną. Jest ona oczywiście pomniejszona o wielkość odpowiednich prowizji.

Istotą factoringu zaliczkowego jest przekazanie zbywcy wierzytelności tylko części należnej mu kwoty. Pozostałą część otrzymuje on, gdy dłużnik spłaci dług faktorowi lub wierzytelność stanie się wymagalna.

Charakterystyczną cechą factoringu wymagalnościowego jest to, że przedsiębiorca otrzymuje środki pieniężne po nadejściu terminu płatności wierzytelności lub spłacie długu przez dłużnika. W tym przypadku trudno jest mówić o spełnieniu funkcji finansowania przez factoring. Ta forma factoringu służy przede wszystkim uzyskaniu lepszego i skuteczniejszego nadzoru nad dłużnikiem. Istnieje bowiem powszechne przekonanie, że pojawienie się instytucji factoringowej jako strony umowy, wpływa dyscyplinująco na dłużnika.

RYNEK USŁUG FACTORINGOWYCH W POLSCE

Obroty firm factoringowych na świecie dynamicznie rosną. Według szacunków Factors Chain International,[9] w 1997 r. wynosiły one 498,6 mld USD, zaś w kolejnych latach odpowiednio: 539,6 mld USD i 574,7 mld USD. W Polsce natomiast, w 1997 r. odnotowano prawie czterokrotny wzrost obrotów w stosunku do roku poprzedniego, do poziomu 385 mln USD, zaś w następnych latach wynosiły one 715 mln USD i 607 mln USD. Usługi factoringowe w Polsce świadczą dwie grupy podmiotów: 1) banki komercyjne, 2) spółki factoringowe tworzone przez banki.

Factoring występuje w ofercie większości banków komercyjnych, a znaczna grupa banków zamierza go wprowadzić. Oprócz banków usługi factoringowe świadczą wyspecjalizowane instytucje factoringowe, takie jak: Handlowy – Heller (spółka Banku Handlowego i międzynarodowej firmy factoringowej NMB – Heller Holding N.V.), Polfactor (spółka Banku Rozwoju Eksportu i austriackiego Intermarket Factoring Bank AG), Bankowy Dom Factoringowy (spółka Kredyt Banku PBI). Coraz częściej factoring pojawia się w ofercie firm świadczących usługi leasingowe i finansowe, np. Biuro Obsługi Zadłużenia BROKER, Dolnośląskie Towarzystwo Leasingowe.

Obroty spółki Handlowy – Heller w I półroczu 1998 r. wynosiły 490,5 mln zł, co oznacza wzrost o 357,5% w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim. Firma Polfactor zwiększyła obroty ze 170 mln zł w I półroczu1997 r. do 200 mln zł w I półroczu 1998 r., Raiffeisen Centrobank

[9] Zamieszczone dane znajdują się na stronie internetowej: http://www.factors-chain. com.

– ze 150 mln zł do 300 mln zł, AmerBank z 10,5 mln zł do 51 mln zł w analogicznych okresach.[10]

Charakter usług świadczonych przez banki i spółki factoringowe jest różny. Trudno jednoznacznie wskazać bardziej korzystną ofertę. Według badań przeprowadzonych przez Katarzynę Kreczmańską,[11] banki nie pobierają marży, co sprawia, że stopa procentowa lub dyskontowa jest niższa niż w przypadku firm factoringowych. Z drugiej jednak strony, banki zazwyczaj pobierają oprocentowanie z góry, a firmy factoringowe z dołu, co wpływa na wysokość kosztu. O atrakcyjności factoringu decyduje również rodzaj zakres i rodzaj świadczonych usług dodatkowych. Oferta firm factoringowych jest bardzo szeroka; banki zaś oferują wąski zakres usług dodatkowych.

OBSŁUGA FACTORINGU

Na procedurę obsługi factoringu składają się trzy etapy[12]: 1) etap wstępny przed podpisaniem umowy factoringu, 2) kształtowanie warunków umowy, podpisanie umowy i przekazanie środków pieniężnych, 3) monitoring i spłata.

Etap wstępny. Obejmuje rozmowę przedstawiciela firmy factoringowej z potencjalnym klientem. Potencjalny klient zostaje poinformowany o warunkach jakie muszą być spełnione, aby podpisanie umowy było możliwe. Podpisanie umowy factoringu następuje, jeśli dłużnik i faktorant spełnią następujące warunki[13]:

1) dostarczą wymagane dokumenty (np. dokumenty założycielskie, finansowe),

2) ich sytuacja ekonomiczno – finansowa nie budzi wątpliwości,

3) stale ze sobą współpracują,

4) współpraca miedzy nimi przebiega w sposób prawidłowy,

5) dłużnik reguluje płatności terminowo (dopuszczalne są opóźnienia w spłacie, o ile uzasadnione one są obiektywnymi przyczynami),

6) nie istnieją miedzy nimi wierzytelności mogące podlegać kompensacie,

7) wierzytelności faktoranta w stosunku do dłużnika są bezsporne,

8) branża, w której działają zostanie zaakceptowana przez faktora do finansowania (z branżą ściśle związane jest ryzyko i rentowność; firmy factoringowe mogą unikać finansowania określonych działów przemysłu, tj. przemysłu ciężkiego, maszynowego ciężkiego, oprogramowania komputerów, budownictwa, a preferować inne).

---

[10] K. Kurasz, *Zainteresowanych przybywa*, „Rzeczpospolita" z 12 sierpnia 1998, s. 2.

[11] *Ibid.*, s. 2.

[12] Por. K. Kreczmańska, *Factoring w teorii i w praktyce...*, s. 65 i n.

[13] *Ibid.*, s. 74.

Niezbędnym wymogiem może być również posiadanie w banku (instytucji factoringowej) rachunku bieżącego przez określony czas. Inne szczegółowe wymagania mogą dotyczyć minimalnej kwoty faktury i terminu płatności wierzytelności.

Factoring nie jest instrumentem finansowania odpowiednim dla wszystkich przedsiębiorstw. Klient powinien wiedzieć, czy jest on właściwym adresatem usługi factoringowej. Factoring jest usługą skierowaną do firm, które[14]:

* posiadają stałych odbiorców (im większa jest ich ilość, tym lepiej),
* sprzedają towary lub usługi z odroczonym terminem płatności,
* znają kondycję finansową dłużnika lub mogą ją łatwo ustalić,
* posiadają wysoki poziom należności,
* uzyskują upusty cenowe u swoich dostawców,
* mają ograniczony kapitał własny (małe, dynamicznie rozwijające się firmy nie dysponują wysokim majątkiem, który mógłby stanowić zabezpieczenie kredytu obrotowego),
* realizują ekspansywną strategię zwiększania obrotów m.in. poprzez długie terminy płatności,
* uzyskują marżę pozwalającą pokryć wysokie koszty factoringu,
* mają wiarygodność kredytową i stabilność finansową.

Jeżeli firma nie spełnia większości wymienionych warunków, nie uzyska ona korzyści pozwalających na pokrycie kosztów obsługi factoringu.

Z drugiej strony faktor powinien ustalić, czy jego firma będzie mogła sprostać oczekiwaniom klienta. W szczególności należy ustalić wysokość kosztów, które faktorant jest gotów ponosić oraz jakich usług dodatkowych oczekuje. W przypadku ustalania przez faktora minimalnych i maksymalnych wartości skupowanych faktur, poszczególne wierzytelności muszą mieścić się w wyznaczonym przedziale. Ważne jest również, aby okres wykupu faktur był nie krótszy niż termin kredytu kupieckiego udzielonego dłużnikowi.

Etap drugi. Potencjalny faktorant występuje z wnioskiem o zawarcie umowy factoringu. Pozytywne rozpatrzenie wniosku jest wstępem do dalszych negocjacji. Ich efektem powinno być ustalenie szczegółowych warunków umowy. Umowa factoringu powinna zawierać wszelkie dane niezbędne do zawarcia umowy, czyli określać strony umowy, ich ewentualnych pełnomocników, przedmiot umowy itp.

Z treści umowy powinny wynikać również informacje dotyczące[15]:

* okresu obowiązywania umowy,
* okresu wykupu wierzytelności,
* limitu factoringu,

[14] Por. K. Bacławski, *op. cit.*, s. 164; K. Kreczmańska, *Drogi konkurent kredytu*, „Businessman Magazine – Raport Specjalny" 1997, nr 10, s. 25.

[15] Por. K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii...*, s. 82 i n.

* kosztów usługi (stopa procentowa lub dyskontowa, wysokość marży i prowizji faktora, wysokość oraz zasady tworzenia i zwalniania funduszu gwarancyjnego),
* zabezpieczeń,
* zakresu i rodzaju dodatkowych usług,
* zobowiązania faktoranta do dostarczania sprawozdawczości finansowej,
* podmiotu ponoszącego ryzyko wypłacalności dłużnika (jeśli w umowie nie ma na ten temat informacji, wówczas ryzyko to ponosi faktor),
* sposobu i terminu przekazania środków pieniężnych faktorantowi oraz ich spłaty przez dłużnika.

Umowa factoringu może być zawarta na czas określony lub nie określony. Zazwyczaj firmy factoringowe podpisują umowy na 1 rok, a następnie automatycznie je przedłużają, jeśli żadna ze stron nie wypowie jej warunków. W ramach jednej umowy faktorant skupuje nie jedną, lecz wiele wierzytelności. Przedstawianie do wykupu jednej wierzytelności jest dla faktoranta nieopłacalne ze względu na wysokie koszty stałe. Firmy w umowie określają wartościowo limit wykupu i/lub limit dłużnika. Limit wykupu oznacza maksymalna kwotę wierzytelności, którą instytucja factoringowa może nabyć od faktoranta w okresie obowiązywania limitu. Limit dłużnika określa maksymalną kwotę wierzytelności przysługujących od danego dłużnika, które firma factoringowa będzie nabywała w ramach umowy.

Limity mogą być:

a) odnawialne, czyli gdy każda spłata dłużnika zwiększa wysokość pozostałego do wykorzystania limitu o wartość dokonanej spłaty,

b) nieodnawialne, gdy spłata dłużnika nie powoduje zwiększenia kwoty pozostałego limitu.

W umowie factoringu powinna znaleźć się informacja o terminach płatności wierzytelności podlegających skupowi. Firmy factoringowe ustalają minimalne i maksymalne terminy płatności wierzytelności. Jednak w odniesieniu do poszczególnych dłużników terminy te mogą być krótsze od maksymalnych. Zróżnicowanie to wynika z wielkości ryzyka związanego z dłużnikiem.

Podstawą do otrzymania przez faktoranta środków pieniężnych jest wystawiona przez niego faktura z tytułu dostawy, sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Nie otrzymuje on całej kwoty wierzytelności, lecz jej część pomniejszoną o koszty factoringu (factoring dyskontowy). Jeśli faktor skupuje część wierzytelności, to faktorant otrzymuje tylko wykupioną część pomniejszoną o koszty. Pozostałą część odzyskuje w terminie płatności faktury (factoring zaliczkowy). Może również całość wierzytelności pomniejszoną o koszty odzyskać w terminie płatności faktury (factoring wymagalnościowy). Koszty factoringu są przedmiotem analizy w dalszej części pracy.

Najczęściej wykorzystywanymi zabezpieczeniami są: poręczenie cywilne, weksel gwarancyjny, upoważnienie banku do rozporządzania rachunkiem

bieżącym. Oczywiście katalog zabezpieczeń jest różny w zależności od banku, ale najlepszym zabezpieczeniem jest sama wierzytelność i wypłacalność dłużnika. W myśl zasady swobody umów, w treści umowy factoringu mogą być umieszczane dodatkowe klauzule i zastrzeżenia. Podpisanie umowy i przekazanie środków pieniężnych kończy etap drugi.

Etap trzeci. Ostatni etap polega na przeprowadzaniu okresowych analiz sytuacji ekonomiczno-finansowej faktoranta i dłużnika. W przypadku wystąpienia ewentualnych trudności w spłacie zobowiązań przez dłużnika, w uzasadnionych przypadkach, faktor może przesuwać terminy spłaty. W zależności od formy factoringu, faktor również wykonuje wszelkie czynności zmierzające do ściągnięcia wierzytelności.

OPŁACALNOŚĆ FACTORINGU

KORZYŚCI FACTORINGU

Stale wzrastająca popularność usług factoringu wynika z istnienia szeregu korzyści,[16] które uzyskuje klient instytucji factoringowej. Mówiąc o korzyściach należy na wstępie zaznaczyć, iż wycena wielu z nich z punktu widzenia faktoranta jest trudna lub niemożliwa. Tylko niektóre z nich mogą być wycenione.

Główną korzyścią, a jednocześnie celem transakcji factoringu, jest otrzymanie przez faktoranta środków pieniężnych przed terminem płatności wierzytelności. Dzięki otrzymanym środkom pieniężnym przedsiębiorstwo może korzystać z systemu opustów gotówkowych u swoich dostawców, jak również zapewnić swoim odbiorcom dogodne warunki zakupu. Kredytowanie odbiorców, czyli sprzedaż z odroczonym terminem płatności jest powszechną praktyką gospodarczą i jednocześnie wynikiem konkurencji na rynku nabywcy. Działania tego typu wpływają na wzrost przychodów ze sprzedaży, ale dzieje się to kosztem zamrażania kapitału niezbędnego dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. W pewnym momencie przedsiębiorstwo może stanąć w obliczu niedoboru środków pieniężnych, a w skrajnym przypadku grozi mu utrata płynności. Sprzedaż wierzytelności pozwala na odzyskanie należności (pomniejszonej o koszty factoringu) przed terminem jej płatności. Faktor otrzymuje wierzytelność od dłużnika w kwocie i terminie wskazanym na fakturze. Operacja ta nie tylko zwiększa płynność faktoranta, ale również pozwala mu w sposób dokładny planować wpływy i wydatki gotówkowe. Efektem tego jest bardziej skuteczne zarządzanie finansami firmy.

---

[16] Por. K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie...*, s. 3 i n.; M. Kobylański, *Kredyt, leasing czy factoring*, „Gazeta Prawna" – dodatek 1997, nr 58, s. 6 i n.

Factoring w skali całej gospodarki przyczynia się do zwiększenia obiegu pieniądza.

Sprzedaż wierzytelności wpływa na strukturę aktywów w bilansie faktoranta. Po stronie aktywów następuje zmniejszenie stanu należności i wzrost środków pieniężnych. Opłaty poniesione na rzecz faktora zostają zaksięgowane jako koszty finansowe, które obniżają podstawę opodatkowania. Kaucja gwarancyjna stanowi należność od faktora. W przypadku korzystania z innej formy finansowania, np. kredytu, zmiana następuje po stronie aktywów i pasywów. Decyzja dotycząca wyboru źródeł finansowania działalności powinna uwzględniać wpływ danego instrumentu na strukturę bilansu, ta natomiast znajduje odzwierciedlenie w poziomie wskaźników finansowych. Korzystanie z factoringu powoduje, że wskaźniki płynności, rentowności i zadłużenia ulegają poprawie.

Przykład 1. Fragment bilansu firmy „Delta" jest następujący
A fragment of a balance of a „Delta" company

Aktywa bieżące		Pasywa bieżące	
Środki pieniężne Należności od odbiorców Zapasy	80 000 zł 120 000 zł 20 000 zł	Kredyty bankowe Zobowiązania wobec dostawców Zobowiązania wobec budżetu	30 000 zł 130 000 zł 30 000 zł
Razem	220 000 zł	Razem	190 000 zł

Wskaźnik płynności bieżącej (aktywa bieżące do pasywów bieżących) firmy „Delta" wynosi 1,16, podczas gdy jego optymalny poziom zawiera się w przedziale 1,5-2,0.

W celu przezwyciężenia problemu niskiej płynności, przedsiębiorstwo podjęło decyzję o sprzedaży swoich wierzytelności na kwotę 120 000 zł firmie factoringowej. Dzięki temu firma uzyskała środki pieniężne w kwocie 95 000 zł, oprócz tego po spłaceniu wierzytelności przez dłużnika odzyska kwotę 20 000 zł stanowiącą fundusz gwarancyjny, który w bilansie przedsiębiorstwa występuje pod pozycją „należności od faktora". Koszty usługi wynoszą 5000 zł i zostaną zaksięgowane jako koszty finansowe (wymienione operacje zawiera schemat bilansu I). Dzięki otrzymanym środkom pieniężnym firma spłaciła kredyt bankowy w kwocie 30 tys. zł oraz część zobowiązań wobec dostawców (bilans II).

Dzięki wykorzystaniu factoringu poziom wskaźnika płynności bieżącej wzrósł do poziomu 1,36, co świadczy o poprawie płynności przedsiębiorstwa.

Jeśli ta sama firma w celu poprawienia swojej płynności postanowiłaby zaciągnąć kredyt bankowy w kwocie 96 000 zł (prowizja bankowa 1000 zł), wówczas do przedsiębiorstwa wpłynęłaby kwota 95 000 zł (bilans III). Dzięki otrzymanym środkom pieniężnym przedsiębiorstwo spłaciło zobowiązania wobec dostawców w kwocie 120 000 zł (bilans IV)

Bilans I				Bilans II			
Aktywa bieżące		Pasywa bieżące		Aktywa bieżące		Pasywa bieżące	
Środki pieniężne	175 000	Kredyty bankowe	30 000	Środki pieniężne	55 000	Kredyty bankowe	0
Należności od faktora	20 000	Zob. wobec dostawców	130 000	Należności od faktora	20 000	Zob. wobec dostawców	40 000
Zapasy	20 000	Zob. wobec budżetu	30 000	Zapasy	20 000	Zob. wobec budżetu	30 000
Razem	215 000	Razem	190 000	Razem	95 000	Razem	70 000

Bilans III				Bilans IV			
Aktywa bieżące		Pasywa bieżące		Aktywa bieżące		Pasywa bieżące	
Środki pieniężne	175 000	Kredyty bankowe	126 000	Środki pieniężne	55 000	Kredyty bankowe	126 000
Należności od odbiorców	120 000	Zob. wobec dostawców	130 000	Należności od odbiorców	120 000	Zob. wobec dostawców	10 000
Zapasy	20 000	Zob. wobec budżetu	30 000	Zapasy	20 000	Zob. wobec budżetu	30 000
Razem	315 000	Razem	285 000	Razem	195 000	Razem	166 000

Wskaźnik płynności poprawił się i wynosi 1,18. Jego poziom jest jednak niższy niż, wtedy gdy przedsiębiorstwo korzysta z factoringu.

Kredytowanie odbiorców pozwala przedsiębiorstwu zwiększać przychody ze sprzedaży. Wiąże się to jednak z ryzykiem wypłacalności dłużnika. Sprzedaż wierzytelności może rozwiązać problem ryzyka. Zaletą factoringu jest to, że faktor może przejąć na siebie całość ryzyka wypłacalności dłużnika (factoring właściwy) lub określoną kwotowo jego część (factoring mieszany). Wyjątkiem jest factoring niewłaściwy, w którym pomimo zbycia wierzytelności ryzyko to pozostaje u faktoranta. Banki świadczące usługi factoringu, najczęściej oferują przedsiębiorstwom factoring niewłaściwy, co w efekcie upodabnia ten produkt do kredytu udzielanego pod zastaw wierzytelności. Nie można w tym przypadku mówić o funkcjach factoringu: zabezpieczającej i administracyjnej, bowiem zakres dodatkowych usług świadczonych na rzecz faktoranta jest bardzo wąski. Inaczej jest w przypadku spółek factoringowych, które znacznie chętniej i częściej umieszczają w swojej ofercie factoring właściwy, a wraz z nim szeroki zakres różnorodnych usług dodatkowych.

Istniejące na rynku przez pewien okres spółki factoringowe mogą tworzyć bazy danych zawierające informacje o dostawcach. Na ich podstawie mogą one wskazywać wiarygodnych kontrahentów, ale też odradzać współpracę z tymi

podmiotami, które w przeszłości nie wywiązywały się ze swoich zobowiązań. Dzięki temu ryzyko faktoranta, który przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika zostaje znacznie ograniczone, co wpływa na wysokość kosztów usługi. Jeśli nawet ryzyko wypłacalności dłużnika pozostaje u faktoranta, to zyskuje on pewność, że w trakcie trwania współpracy z kontrahentem nie pojawią się poważne problemy.

Świadczone na rzecz faktoranta usługi dodatkowe w postaci inkasa należności, prowadzenia rozliczeń transakcji między faktorantem a dłużnikiem, dokonywania księgowań, informowania faktoranta o stanie należności od dłużników, mogą przyczynić się do znacznego obniżenia kosztów administracyjnych w przedsiębiorstwie.

Faktoring sprawia, że zmianie ulegają istniejące relacje pomiędzy uczestnikami obrotu gospodarczego. Z chwilą przedstawienia faktorantowi do wykupu wierzytelności, nabywa on prawa przysługujące dotychczasowemu wierzycielowi, czyli dostawcy towarów i usług. Ewentualne problemy, jakie mogą pojawiać się, gdy dłużnik nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań, będą dotyczyły dłużnika i instytucji factoringowej. Firma factoringowa staje się wówczas podmiotem, który wymaga i upomina w celu podjęcia przez dłużnika określonych działań. Dostawca towarów i usług może zatem zachować dobre stosunki ze swoim klientem.

Podobnie jest, gdy konieczne staje się podjecie działań windykacyjnych. Instytucje factoringowe znacznie szybciej i skuteczniej ściągają należności od opieszałych dłużników. Warto dodać, że ci ostatni w przypadku pojawienia się faktora jako strony umowy, stają się bardziej zdyscyplinowani i starają się regulować płatności terminowo. Dostawca towarów i usług nie zawsze sprawdza się w roli egzekutora swoich należności. Dzieje się tak, ponieważ zazwyczaj nie posiada on doświadczenia w zakresie ściągania należności, a utrzymywanie wyspecjalizowanej komórki zajmującej się windykacją jest bardzo kosztowne (dział windykacji istnieje w firmach factoringowych). Często przedsiębiorca obawia się, że przeprowadzenie przez niego windykacji wpłynie na pogorszenie jego kontaktów z klientem. Factoring może zatem rozwiązać ten problem. W skali całej gospodarki efektywne ściąganie należności zapobiega powstawaniu zatorów płatniczych i pozwala wyeliminować te podmioty, które stanowią zagrożenie dla bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.

Katalog usług dodatkowych może być bardzo szeroki. Oczywiście im większą liczbę usług dodatkowych świadczy faktor, tym wyższe powinny być koszty factoringu.

Korzyści związane z usługami dodatkowymi, jakie osiąga faktorant, sprawiają, że factoring może być bardzo atrakcyjnym sposobem finansowania działalności. Należy podkreślić, że tego rodzaju korzyści nie wystąpią, gdy firma będzie korzystała z innych dostępnych źródeł finansowania krótkoterminowego.

O atrakcyjności factoringu jako alternatywnego wobec np. kredytu obrotowego lub emisji papierów dłużnych źródła finansowania, decyduje również znacznie mniej czasochłonna i pracochłonna procedura zawarcia umowy.

Z uwagi na rozproszenie ryzyka pomiędzy faktoranta i dłużnika, instytucje factoringowe nie wymagają ustanawiania tak wartościowych zabezpieczeń, jak ma to miejsce w przypadku kredytu. Zazwyczaj podstawowym zabezpieczeniem jest sama wierzytelność. Dzięki temu factoring jest bardzo korzystną formą finansowania dla firm małych i średnich, które nie dysponują odpowiednim majątkiem dla ustanowienia zabezpieczenia albo istnieją na rynku od niedawna. Wysokie ryzyko kredytowe związane z finansowaniem tego rodzaju podmiotów, sprawia, że kredyt obrotowy jest dla nich niedostępny. Kredytodawca szczegółowo bada sytuację ekonomiczno-finansową podmiotu występującego z wnioskiem kredytowym. W przypadku factoringu przedmiotem szczegółowej analizy jest nie tylko sytuacja faktoranta, ale ocenie podlegają przede wszystkim jego dłużnicy. Od ich kondycji finansowej będzie zależało, czy firma factoringowa zdecyduje się na finansowanie dostawcy. Tego typu analizy nie są konieczne, gdy umowa dotyczy factoringu niewłaściwego, dzięki czemu środki pieniężne natychmiast po przedstawieniu faktury do wykupu wpływają do faktoranta. Jeśli dłużnik nie spłaci wierzytelności, wraca ona do faktoranta, który zobowiązany jest zwrócić pobrane środki pieniężne.

Ważną korzyścią factoringu jest swoboda faktoranta w zakresie terminów i kwot wykorzystywanych środków pieniężnych. Faktorant sam określa termin i wysokość otrzymywanych środków pieniężnych poprzez fakt przedstawienia do wykupu faktury, o ile spełnia one warunki określone w umowie factoringu. W przypadku kredytu obrotowego, postanowienia umowy dotyczące kwot i terminów otrzymania kolejnych transz kredytu, są wynikiem negocjacji między stronami. Wyjątkiem jest umowa o linię kredytową i kredyt w rachunku bieżącym, gdzie kredytobiorca sam decyduje o tym kiedy i w jakiej wysokości wykorzysta środki pieniężne.

Istotną zaletą factoringu jest to, iż usługa ta jest zwolniona od podatku od towarów i usług VAT oraz opłaty skarbowej.[17]

KOSZTY FACTORINGU

Factoring nie może być traktowany jako uniwersalny środek, który służy rozwiązaniu problemu płynności. Uzyskanie korzyści z tytułu usługi factoringu jest uwarunkowane wystąpieniem określonych przesłanek. Adresatem factoringu jest zazwyczaj dynamicznie rozwijające się średnie lub małe przedsiębiorstwo,

---

[17] Por. A. Sekita, *Sprzedaż wierzytelności a podatek od towarów i usług i opłata skarbowa – artykuł dyskusyjny*, „Biuletyn Studiów Podatkowych – Doradztwo Podatkowe" 1998, nr 9, s. 24; R. Sadlik, *Factoring bez VAT i opłaty skarbowej*, „Gazeta Prawna" 1998, nr 15; J. Strojnowski, *Cesja wierzytelności – opłata skarbowa czy VAT*, „Doradca Podatnika" 1998, nr 26, s. 15 i n.

które nie posiada wysokiego majątku niezbędnego do ustanowienia zabezpieczenia. Przedsiębiorstwo to musi spełniać też inne warunki, o których była mowa w poprzedniej części pracy.

Zawsze ilekroć przedsiębiorstwo zamierza podpisać umowę factoringu, powinien zostać przeprowadzony rachunek opłacalności. Ocena opłacalności polega na porównaniu korzyści i kosztów związanych z factoringiem. W przypadku korzyści często pojawia się problem ich właściwej wyceny. Stosunkowo łatwo można obliczyć wzrost obrotów na skutek wydłużenia terminów płatności lub oszczędności związanych z zakupem za gotówkę (np. opust „za płatność", opust „za ilość"). Factoring przyczynia się do lepszego zarządzania finansami, co wpływa na wysokość wyniku finansowego. Z drugiej jednak strony na wynik finansowy mają wpływ też inne czynniki, zarówno zależne, jak i niezależne od przedsiębiorstwa. Szereg podobnych trudności wystąpi, gdy przedsiębiorstwo podejmie się próby wyceny usług świadczonych przez faktora.

W zamian za uzyskane korzyści faktorant ponosi opłaty na rzecz instytucji factoringowej. Problem sprowadza się do stwierdzenia, czy poniesione koszty zostaną zrekompensowane przez uzyskane korzyści.

Koszty usługi factoringu przyjmują najczęściej formę następujących opłat[18]:

1) oprocentowanie (odsetki, gdy opłaty pobierane są z dołu lub dyskonto, gdy odsetki pobierane są z góry);

2) prowizja przygotowawcza;

3) prowizja administracyjna;

4) prowizja za przejęcie del credere.

Koszty factoringu są ściśle związane z funkcjami tej usługi. Za funkcję finansowania faktor pobiera odsetki lub dyskonto. Wysokość odsetek zależy od ceny jaką faktor płaci za dostęp do gotówki. Oprocentowanie jest z reguły naliczane na podstawie zmiennej stopy procentowej od kwoty wierzytelności przekazanej faktorantowi. Wysokość stopy procentowej ustalana jest na podstawie codziennych notowań stawki WIBOR, LIBOR, FIBOR (w zależności od waluty) na rynku międzybankowym lub stopy procentowej kredytu lombardowego NBP powiększonej o marżę, czyli od 0,5 do 7 punktów procentowych. Odsetki zależą również od kwoty wierzytelności i okresu kredytowania faktoranta.

Prowizja przygotowawcza jest wynagrodzeniem za funkcję administracyjną i zabezpieczającą. Jej wysokość może być przedmiotem negocjacji pomiędzy faktorem i faktorantem. Prowizja przygotowawcza pokrywa koszty związane z przygotowaniem umowy (np. koszt analiz ekonomiczno-finansowych). Może być ustalana kwotowo lub procentowo. Zazwyczaj jednak obliczana jest od wysokości limitu ustalonego w umowie lub od kwoty wierzytelności w przypadku nabywania pojedynczej wierzytelności. Opłata ta pobierana jest w dniu

[18] Por. K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie...*, s. 47 i n.

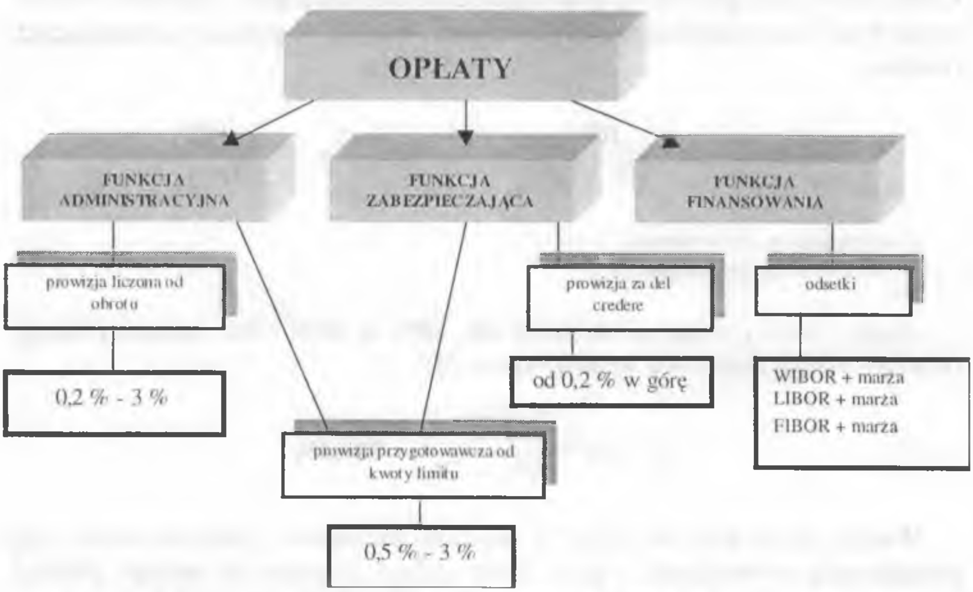
wypłaty środków pieniężnych lub w dniu podpisania umowy. Koszt z tytułu prowizji przygotowawczej waha się w granicach pomiędzy 0,1% – 3% kwoty przyznanego limitu.

Prowizja administracyjna, czyli należność za administrowanie wierzytelnościami (funkcja administracyjna) obliczana jest od kwoty nabywanej wierzytelności w wysokości ustalonej w umowie i pobierana jest w dniu wypłaty, każdorazowo z kwoty wypłacanej faktorantowi.

Procentowa stawka prowizji administracyjnej jest niższa, jeśli[19]:

* wyższe są obroty faktoranta,
* wyższa jest średnia kwota przedstawianych do wykupu faktur,
* mniejsza jest liczba dłużników,
* pomiędzy odbiorcami a dostawcami występują stałe powiązania,
* liczba reklamacji i obniżek cen jest niewielka,
* średni okres płatności wierzytelności jest krótki.

Prowizja za del credere stanowi należność za przejęcie ryzyka przez nabywcę wierzytelności (funkcja zabezpieczająca). Wysokość prowizji uwzględnia ewentualne koszty z tytułu windykacji należności od dłużnika. Ustalenie prowizji za del credere jest jednoznaczne z określeniem ceny (premii) za ryzyko wypłacalno-



Źródło: K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie, op. cit.*, s. 48.

Schemat nr 2. Funkcje i opłaty factoringu
Functions and payments of factoring

[19] *Ibid.*, s. 48.

ści dłużnika. Na poziom ryzyka wpływają[20]: 1) koniunktura w branży dostawcy, 2) wiarygodność odbiorcy, 3) średni okres kredytowania, 4) rozproszenie wierzytelności na poszczególnych dłużników, 5) stosunek wierzytelności straconych do obrotu w roku ubiegłym.

Prowizja za del credere najczęściej pobierana jest procentowo od wartości każdej przelanej wierzytelności. Opłata z tytułu przejęcia ryzyka występuje w przypadku factoringu właściwego. Często jednak instytucje factoringowe nie umieszczają jej w wykazie opłat. W takiej sytuacji wszystkie inne opłaty (odsetki, prowizje) są odpowiednio wyższe. Rodzaje i wysokość opłat ponoszonych z tytułu poszczególnych funkcji factoringu przedstawia schemat.

Na wysokość kosztów factoringu mają wpływ również inne czynniki. Należą do nich: sposób pobierania oprocentowania, sposób dokonywania wypłat oraz wysokość tzw. funduszu gwarancyjnego. Oprocentowanie może być pobierane z góry lub z dołu. W pierwszym przypadku mamy do czynienia ze stopą dyskonta. Jeśli oprocentowanie jest pobierane w terminie płatności wierzytelności, mówimy o stopie procentowej. W większości banków oprocentowanie pobierane jest w momencie przyjęcia faktur do wykupu. Niektóre tylko instytucje factoringowe pobierają oprocentowanie po spłacie przez dłużnika. Koszty są wyższe, gdy oprocentowanie pobierane jest z góry. Zależność między stopą dyskonta a stopą procentową można wyrazić za pomocą następujących równań:

$$(1)\quad i = d * \frac{100}{100 - d}; \qquad (2)\quad d = i * \frac{100}{100 + i}$$

i – roczna stopa procentowa
d – roczna stopa dyskontowa

Znając roczną stopę procentową np. 26% w skali roku, można policzyć roczną stopę dyskontową według wzoru (2):

$$d = 26 * \frac{100}{100 + 26} = 20{,}63\%$$

Według stopy dyskonta 20,63% powinno być liczone oprocentowanie przy płatnościach pobieranych z góry. Korzystając ze wzoru (1) można policzyć roczną stopę procentową, gdy płatności pobierane są z dołu, a znana jest stopa dyskontowa.

Przykład nr 2. Przedsiębiorstwo „Alfa" w ramach zawartej umowy factoringu, sprzedało firmie „Beta" wierzytelność za kwotę 100 tys. zł. Termin płatności

[20] *Ibid.*, s. 48 i 49.

wierzytelności wynosi 30 dni. Przedsiębiorstwo zapłaciło prowizję administracyjną wynoszącą 1% wartości wierzytelności. Firma factoringowa zablokowała 20% wierzytelności. Zablokowana kwota stanowi nie oprocentowany fundusz gwarancyjny, który zostanie zwolniony po spłacie należności przez dłużnika, czyli po 30 dniach.

Przypadek I. Zakładając, że stopa procentowa wynosi 26% (oprocentowanie pobierane jest z dołu), koszty usługi zostaną obliczone następująco:

- prowizja administracyjna: 1000 zł;
- odsetki (płatne z dołu): $100\,000 * \frac{0{,}26}{12} = 2166{,}67$ zł;
- kwota zablokowana: 20 000 zł;
- koszty całkowite: 1000 + 2166,67 = 3166,67;
- kwota otrzymanej pożyczki: 100 000 – 1000 – 20 000 = 79 000 zł.

Koszt 30-dniowej pożyczki (koszt/kwota pożyczki): $\frac{1000 + 2166{,}67}{79\,000} = 4\%$ w skali miesiąca.

Roczny efektywny koszt pożyczki: $(1 + 0{,}04)^{12} - 1 = 60{,}25\%$ w skali roku.

Po 30 dniach firma zapłaci odsetki w kwocie 2166,67 zł oraz otrzyma zablokowaną kwotę 20 000 zł.

Przypadek II. Jeżeli firma „Beta" pobierałaby oprocentowanie z góry, wówczas koszty przedstawiałyby się następująco:

- prowizja administracyjna: 1000 zł;
- stopa dyskontowa (formuła 2): $D = 100 * \frac{100}{100 + 26} = 20{,}63\%$;
- odsetki wynoszą: $100\,000 * \frac{20{,}63\%}{12} = 1719{,}167$ zł;
- kwota zablokowana: 20 000 zł;
- koszty całkowite: 1000 + 1719,167 = 2719,167 zł;
- kwota otrzymanej pożyczki: 100 000 – 1000 – 20 000 – 1719,167 = 77 280,833 zł.

Koszt 30-dniowej pożyczki: $\frac{1000 + 1719{,}167}{77\,280{,}833} = 3{,}52\%$ w skali miesiąca.

Roczny efektywny koszt: $(1 + 0{,}0351)^{12} - 1 = 51{,}43\%$ w skali roku.

Po 30 dniach faktor otrzyma zablokowana kwotę.

Przypadek III. Jeśli stopa procentowa nie jest przeliczana na stopę dyskonta, a odsetki pobierane są z góry, wówczas:

- odsetki wynoszą: $\frac{0{,}26}{12} * 10\,000 = 2166{,}67$ zł;
- kwota zablokowana: 20 000 zł;
- prowizja administracyjna: 1000 zł;
- koszty całkowite: 1000 + 2166,67 = 3166,67 zł;
- kwota otrzymanej pożyczki: 100 000 – 1000 – 20 000 – 2166,67 = 76 833,33 zł.

Koszt 30-dniowej pożyczki: $\frac{1000 + 2166,67}{76\,833,33} = 4,12\%$ w skali miesiąca.

Roczna stopa procentowa: $(1 + 0,0412)^{12} - 1 = 62,36\%$ w skali roku.

Po 30 dniach klient otrzyma kwotę zablokowaną.

Na wysokość kosztów związanych z factoringiem wpływają również zasady dotyczące tworzenia funduszu gwarancyjnego. Mogą istnieć następujące sytuacje[21]:

1. Bank wykupuje część wierzytelności, np. 95%, pozostała część tworzy fundusz gwarancyjny. Wszelkie opłaty naliczane są od wykupionej części wierzytelności. W terminie płatności faktury, faktorant otrzymuje od dłużnika 5% wierzytelności, zaś faktor 95% jej wartości. W przypadku gdy dłużnik nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, a próby ściągnięcia należności okażą się bezskuteczne, wówczas:

a) przy factoringu właściwym, faktor w straty spisze 95% wierzytelności, a faktorant 5%,

b) przy factoringu niewłaściwym, 95% wierzytelności wróci do faktoranta (tzn. zwróci on trzymane środki faktorowi) i w sumie 100% należności zostanie zapisane w straty.

2. Bank wykupuje 100% wierzytelności, ale część tej kwoty tworzy fundusz gwarancyjny, zaś pozostała część, zwykle 70% – 90% jest wypłacana faktorantowi. W tym przypadku koszty naliczane są od całej kwoty wierzytelności. Zablokowana część jest zwracana faktorantowi, gdy dłużnik ureguluje swoje zobowiązanie. Jeśli dłużnik nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, a ściągnięcie wierzytelności okaże się bezskuteczne, wówczas zakładając, że fundusz gwarancyjny stanowi 20% wierzytelności wystąpią następujące przypadki:

a) przy factoringu właściwym, faktor w straty spisze 100% wierzytelności; faktorant otrzyma 20% tej kwoty, czyli fundusz gwarancyjny, a wypłaconą wcześniej zaliczkę zatrzyma,

b) przy factoringu niewłaściwym, faktor zatrzyma kwotę zablokowaną, a dodatkowo odzyska wypłaconą zaliczkę, czyli 80% wierzytelności; faktorant będzie musiał w straty spisać 100% wierzytelności.

Jeśli faktor wykupuje część wierzytelności, początkowe opłaty, tzn. prowizja administracyjna i przygotowawcza liczone są od wykupionej części wierzytelności. Oprocentowanie również jest liczone od części wykupionej. Fundusz gwarancyjny nie jest oprocentowany w tym przypadku.

Przy wykupie 100% wartości wierzytelności, faktorant płaci wyższe opłaty początkowe, są one bowiem naliczane od całości wierzytelności. Oprocentowanie jest z reguły liczone od kwoty faktycznie wykorzystanej przez faktoranta. Fundusz gwarancyjny nie jest oprocentowany, jeśli cena za wykup wierzytel-

[21] Por. K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie...*, s. 81 i n.

ności zostanie uregulowana przez faktora w terminie płatności należności, a wypłacane środki pieniężne są traktowane jako zaliczki.

Z usługą factoringu związane są również koszty utraconych korzyści. Przedsiębiorstwa, które chcą umacniać swoją pozycję rynkową powinny przede wszystkim zwiększać swoje przychody. W warunkach gospodarki rynkowej, istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost przychodów ze sprzedaży jest możliwość oferowania odbiorcom wydłużonych terminów płatności. Skutkiem tego jest wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, który przedsiębiorstwo musi sfinansować. Godząc się na opóźnienie wpływów gotówkowych, może się okazać, że przedsiębiorstwu zabraknie środków na zakup materiałów, energii, wypłatę wynagrodzeń itp. Konieczne zatem staje się zapewnienie sobie dostępu do krótkoterminowych źródeł finansowania, a więc zaciągnięcie kredytu obrotowego. Jednak dla wielu małych i rozwijających się firm, kredyt obrotowy jest niedostępny. W takim przypadku najlepszym rozwiązaniem jest dokonanie sprzedaży wierzytelności firmie factoringowej.

Sprzedaż z odroczonym terminem płatności powoduje wzrost przychodów ze sprzedaży. Jeśli przedsiębiorstwo korzysta z factoringu, wówczas koszty, jakie z tego tytułu ponosi zostaną zaliczone do kosztów finansowych i obniżą wynik finansowy przedsiębiorstwa. Wzrost wyniku finansowego, pomimo ponoszenia kosztów factoringu, świadczy o tym, iż korzystanie z factoringu jest zasadne. Przedsiębiorstwo, które w takiej sytuacji nie sięga po ten instrument, ponosi koszty utraconych korzyści.

Zatem analiza opłacalności factoringu powinna uwzględniać nie tylko koszty bezpośrednio związane z tą usługą, ale również koszty utraconych korzyści, które wystąpią, gdy firma zrezygnuje z tej usługi.

Przykład nr 3. W celu zwiększenia przychodów ze sprzedaży, przedsiębiorstwo postanowiło złagodzić swoją politykę kredytową poprzez wydłużenie terminów płatności należności. Dzięki temu w ciągu 1 miesiąca nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży o 20%. Proporcjonalnie do wzrostu przychodów ze sprzedaży wzrosły zobowiązania i zapasy. Należności natomiast wzrosły o 259%.

W analizowanym przypadku cykl konwersji gotówki w kwietniu wynosił:

Oznacza to, że otrzymywane przez przedsiębiorstwo środki pieniężne od odbiorców są natychmiast przeznaczane na spłatę zobowiązań wobec dostawców. Odpowiednie wartości zawiera bilans na ostatni dzień kwietnia (zakładam, że firma nie dysponuje środkami pieniężnymi).

Poziom zaangażowanego kapitału obrotowego netto wynosi 0 zł.

W miesiącu maju, gdy przedsiębiorstwo otrzymuje środki pieniężne od odbiorców znacznie później (w bilansie na koniec maja następuje wzrost poziomu należności), cykl konwersji gotówki jest następujący:

$$30 \text{ dni} = 28{,}6 \text{ dni} + 59{,}6 \text{ dni} - 58{,}2 \text{ dni}$$

	Kwiecień	Maj
Sprzedaż (w tys. zł)	500	600
Koszty zmienne (w tys. zł)	250	300
Koszty stałe (w tys. zł)	50	50
Średni poziom zobowiązań bieżących (w tys. zł)	83,3	97
Średni poziom zapasów (w tys. zł)	41,65	47,65
Średni poziom należności (w tys. zł)	41,65	99,3

	Kwiecień		Maj	
	stan na początku miesiąca	stan na końcu miesiąca	stan na początku miesiąca	stan na końcu miesiąca
Zobowiązania bieżące	80	86,6	86,6	107,4
Zapasy	40	43,3	43,3	52
Należności	40	43,3	43,3	155,37

Kwiecień				Maj			
aktywa bieżące		pasywa bieżące		aktywa bieżące		pasywa bieżące	
Zapasy Należności	41,65 41,65	Zobowiązania	83,3	Zapasy Należności	52 155,37	Zobowiązania	107,4
Suma (tys. zł)	83,3	Suma (tys. zł)	83,3	Suma (tys. zł)	207,37	Suma (tys. zł)	107,4

Oznacza to, że przy dziennej sprzedaży 20 tys. zł, przedsiębiorstwu zabrakłoby środków pieniężnych na 30 dni działalności (w sumie 600 tys. zł) , jeśli chciałoby ono dokonać spłaty zobowiązań i zapewnić sobie środki do prowadzenia dalszej działalności. Wymagany poziom zaangażowanego kapitału w tym przypadku wynosi 100 tys. zł. Wobec faktu, iż w poprzednim miesiącu kapitał obrotowy netto wynosił 0 zł, w maju muszą być poniesione nakłady na kapitał obrotowy netto w kwocie 100 tys. zł.

Aby sfinansować nakłady na kapitał obrotowy netto, przedsiębiorstwo może dokonać sprzedaży należności firmie factoringowej w kwocie 120 tys. zł. Termin zapadalności należności wynosi 60 dni, opłata administracyjna pobierana przez faktora 1,2 tys. zł (1% wartości wierzytelności), odsetki 4,8 tys. zł, fundusz gwarancyjny, który za 60 dni zostanie zwrócony faktorantowi to 12 tys.

Koszt usługi wynosi:
- prowizja administracyjna: 1,2 tys. zł,
- odsetki: 4,8 tys. zł.

Fundusz gwarancyjny w kwocie 12 tys. zł stanowi należność od faktora, która zostanie zwrócona w terminie spłaty wierzytelności przez dłużnika. Do przedsię-

Bilans (po zaksięgowaniu factoringu)			
Aktywa bieżące		Pasywa bieżące	
Zapasy Środki pieniężne Należności od odbiorców Należności od faktora	52 102 35,37 12	Zobowiązania	107,4
Suma (tys. zł)	201,37	Suma (tys. zł)	107,4

Rachunek wyników		
	kwiecień	maj
Przychody ze sprzedaży (w tys. zł)	500	600
Koszty zmienne	250	300
Koszty stałe	50	50
Koszty finansowe	0	6
Wynik brutto	200	244
Podatek	80	97,6
Wynik netto	120	146,4

biorstwa wpłynęły środki pieniężne w kwocie 102 tys. zł. Powyższe operacje zostały uwzględnione w bilansie i rachunku wyników.

Pomimo, że factoring wiąże się z kosztami, to dzięki możliwości kredytowania odbiorców i zwiększenia przychodów ze sprzedaży, wynik finansowy netto zwiększył się o 22%, zaś rentowność sprzedaży netto wzrosła z 24% do 24,4%.

ZAKOŃCZENIE

Dla wielu przedsiębiorstw factoring może być alternatywnym wobec kredytu obrotowego sposobem finansowania bieżącej działalności. W porównaniu z kredytem obrotowym, jest on instrumentem drogim, ale w zamian za to przedsiębiorstwo może oczekiwać dodatkowych korzyści. Factoring nie jest instrumentem odpowiednim dla każdego przedsiębiorstwa. Istnieje bowiem szereg uwarunkowań, które muszą być spełnione, aby pozytywne efekty związane z factoringiem mogły wystąpić.

Firma korzystająca z factoringu nie musi posiadać wysokich zabezpieczeń, zaś procedura podpisania umowy trwa znacznie krócej niż w przypadku kredytu. Ryzyko banku udzielającego kredytu związane jest z sytuacją ekonomiczno-finansową kredytobiorcy, zaś ryzyko firmy factoringowej w zależności od rodzaju factoringu, jest rozłożone pomiędzy faktoranta i dłużników.

Konieczność świadczenia na rzecz faktoranta dodatkowych usług sprawia, że instrument ten należy traktować jako szczególną formę finansowania, którą

trudno jest porównywać z innymi dostępnymi instrumentami. Każdy sposób finansowania przedsiębiorstwa powinien być dostosowany do jego potrzeb i oczekiwań. Nie zawsze niskie koszty powinny być podstawą podejmowania decyzji. Niewątpliwie ważnym kryterium wyboru jest dostępność danego instrumentu oraz możliwość bardzo szybkiego otrzymania środków pieniężnych. Aspekt ten nabiera szczególnego znaczenia przy podejmowaniu decyzji dotyczących źródeł finansowania krótkoterminowego, gdzie jakiekolwiek opóźnienia płatności skutkują znacznym wzrostem kosztów. W tym obszarze factoring zyskuje znaczną przewagę nad kredytem obrotowym.

Wobec factoringu często podnoszone są zarzuty, iż może on doprowadzić do zerwania więzi między producentem i odbiorcą, co może mieć negatywny wpływ na jakość wyrobów. Wiele firm może obawiać się nadmiernego uzależnienia od firmy factoringowej – faktorant zna sytuację ekonomiczno-finansową dłużnika, opracowuje dla niego plany rozwoju itp. Problemem może być nawet sposób postrzegania factoringu przez innych uczestników rynku. Istnieje przekonanie, że skoro firma korzysta z drogiego źródła finansowania, to najprawdopodobniej posiada problemy finansowe.

W rozwoju rynku usług factoringowych, znaczną rolę mogą odegrać instytucje factoringowe. Ich zadaniem będzie rzetelne pokazanie przedsiębiorstwom korzyści i kosztów factoringu. Jeśli jednak pomioty świadczące usługi factoringu będą postrzegały ten instrument jako źródło szybkich i łatwych zysków, istnieje obawa, że zniechęci to przedsiębiorstwa do korzystania z tej formy finansowania. Klient firmy factoringowej musi dostrzegać, że factoring nie ogranicza się jedynie do wykupu wierzytelności, ale daje możliwość korzystania z usług dodatkowych, których nie uzyskałby korzystając z innej formy finansowania. Usługi te nie mogą z kolei ograniczać się do inkasa należności i prowadzenia rozliczeń. Oferty firm factoringowych w tym zakresie powinny stać się elementem walki konkurencyjnej między nimi na czym niewątpliwie zyskają ich klienci.

W chwili obecnej można zauważyć dwie grupy podmiotów świadczących usługi factoringu: spółki factoringowe i banki. Oferty tych firm znacznie się różnią. W przypadku spółek factoringowych dostrzega się większą specjalizację; ich rolę można porównać do doradcy, konsultanta. Banki natomiast ograniczają się w zasadzie do wykupu wierzytelności i bardzo wąskiego zakresu usług dodatkowych. Muszą o tym pamiętać ich potencjalni klienci, których wybór będzie podyktowany oczywiście konkretnymi oczekiwaniami wobec instytucji factoringowej.

SUMMARY

Factoring is a new instrument of managing the finances of an enterprise. A factoring transaction enables changing the amount due into financial means through selling the active debts to a factoring firm.

The paper presents the most important theoretical aspects concerning the essence of factoring, its kinds as well as characterization of the factoring services market in Poland. The use of factoring makes it possible to have a lot pf advantages whose occurrence is conditioned by the fulfilment of definite prerequisites. Factoring is also connected with some costs, both direct and alternative. It is only an exact analysis of costs and advantages which can be the basis for an enterprise making a decision on the choice or rejection of thius form of financing the present activity.